

PUNTO 3. SOCIEDADES CLAVE

Nuestros socios principales serán:

- Empresas odontológicas y clínicas dentales: que adquirirán y aplicarán el escáner en su práctica diaria.
- Empresas de marketing y distribución tecnológica: apoyarán en la promoción, posicionamiento de marca y logística de ventas.

Nuestros proveedores serán:

- GMV
- ADER

Los motivos por los cuales los hemos elegido principalmente son:

- Aseguran calidad y fiabilidad técnica en cada dispositivo.
- Contribuyen a la sostenibilidad usando métodos de transporte sostenibles.
- Garantizan continuidad en el suministro y soporte técnico, lo que mejora la confianza de los clientes empresariales.

Nuestras alianzas estratégicas se basan en convenios con asociaciones odontológicas para promover el uso del escáner entre profesionales; colaboración con aseguradoras de salud dental, integrando el diagnóstico digital en sus protocolos preventivos; cuerdo con distribuidores internacionales para la expansión del producto en clínicas y centros tecnológicos de otros países.

En Meca Teeth reducimos los riesgos haciendo que nuestros técnicos se aseguran de que el hardware y el software funcionen bien y no tengan fallos. Además, los socios académicos y clínicos ayudan a evitar errores en los diagnósticos comprobando que el dispositivo sea confiable y dándonos feedback sobre ello.

Los distribuidores con experiencia reducen los problemas de entrega y ventas, y garantizan un buen servicio después de la compra.

Aumentamos la eficiencia operativa, al integrar todos los procesos (fabricación, software y distribución) bajo un mismo sistema de gestión.

Reforzamos la sostenibilidad, utilizando materiales reciclables y procesos digitales sin papel.

Agilizamos la innovación, ya que la cooperación con expertos facilita la actualización continua del escáner.

Mejorar la rentabilidad, al reducir gastos de producción y aumentar la proyección en el mercado profesional.